

**Arnaud V.** - Né en 1986  
**77176 Savigny Le Temple**  
**14 ans d'expérience**  
**Réf : 2103111209**

## Directeur d'agence

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services commerciaux.

### Formations

---

**2005** : Bac Pro  
Niveau BAC PRO VENTE

**2005** : Formation  
Formation DEVOP :  
MANAGEMENT & COHÉSION D'ÉQUIPE

**2004** : Bac  
Niveau BAC STI MICROTECHNIQUE

### Expériences professionnelles

---

#### **2014 - 2019** :

Directeur d'Exploitation chez Mieux Renover

Structurer et développer le groupe, manager les équipes (49 pers et 9 s/s traitants) vente - logistique - administratif - production - achats

Définition de la politique générale en relation avec la direction du groupe. Gérer la productivité et la rentabilité de la structure, satisfaire les clients en respectant les engagements contractuels (qualité, coût, délai), recruter, manager et animer ses équipes, gestion des litiges clients et salariés, élaborer les stratégies de fonctionnement et de développement à court, moyen et long terme, vendre les produits et services de l'entreprise, CA Personnel Augmentation du chiffre d'affaire de 7,5M€ en 4 ans, développement de l'@-réputation du groupe avec plus 600 avis clients positifs

#### **2010 - 2014** :

Dirigeant chez Ehf 77

Gérer l'entreprise de A à Z, gérer d'un point de vue moral, juridique et financier, élaborer les stratégies de fonctionnement et de développement à court, moyen et long terme.

Réalisation:

Définition de la politique générale. Gérer la productivité et la rentabilité de la structure, satisfaire les clients en respectant les engagements contractuels (qualité, coût, délai), recruter, manager et animer ses équipes, gestion des litiges clients et salariés, élaborer les stratégies de fonctionnement et de développement à court, moyen et long terme, vendre les produits et services de l'entreprise, CA Personnel 700K€ /an

Résultats:

Augmentation de 20% chaque années du CA

#### **2008 - 2010** :

Directeur d'Agence chez Actiif 91

Structurer et développer la société, manager les équipes (8 pers et 2 s/s traitants) vente - logistique - administratif - production

Réalisation:

Définition de la politique générale en relation avec le gérant. Gérer la productivité et la rentabilité de la structure, satisfaire les clients en respectant les engagements contractuels (qualité, coût, délai), recruter, manager et animer ses équipes, gestion des litiges clients et salariés, élaborer les stratégies de fonctionnement et de développement à court, moyen et long terme, vendre les produits et services de l'entreprise, CA Personnel de 650K€ /an

Résultats :

Augmentation du CA et création d'une cellule commerciale

**2007 - 2008 :**

**Directeur d'Agence chez Ahf 94**

Structurer et développer la société, manager les équipes (18 pers) vente - logistique - production

Réalisation:

Définition de la politique générale en relation avec la direction. Gérer la productivité et la rentabilité de la structure, satisfaire les clients en respectant les engagements contractuels (qualité, coût, délai), recruter, manager et animer ses équipes, gestion des litiges clients et salariés, élaborer les stratégies de fonctionnement et de développement à court, moyen et long terme, vendre les produits et services de l'entreprise, CA Personnel de 650K€ /an

Résultats:

Développement de nouveaux produits à commercialiser

**2005 - 2007 :**

**Technico Commercial chez Ahf 94**

Commercialiser les services et produits de la société auprès d'une clientèle de particuliers

Réalisation:

Organiser son planning, prospecter (porte à porte, phoning), vendre les produits et services de l'entreprise, assurer le suivi client et clôturer les opérations.

Résultats :

CA constant sur 3 années de 700K€

## Langues

---

Portugais (Oral : notions / Ecrit : débutant)

## Atouts et compétences

---

Structurer et développer la société, manager les équipes

Définition de la politique générale en relation avec la direction. Gérer la productivité et la rentabilité de la structure, satisfaire les clients en respectant les engagements contractuels (qualité, coût, délai), recruter, manager et animer ses équipes, gestion des litiges clients et salariés, élaborer les stratégies de fonctionnement et de développement à court, moyen et long terme, vendre les produits et services de l'entreprise

## Permis

---

Permis A Permis B